



CENTURY 21®
Diamant



CENTURY 21®
Molière



CENTURY 21®
Iris

RAPPORT ESTIMATION

Adresse : **Rue Rouen-Bovie 7 – 1210 Bruxelles.**

VENDEUR:

Nom: Milani Clara

N°Gsm: 02 732 35 24

Mail: p.spilborghs@skynet.be

VOTRE CONTACT:

Philippe Linier

0479 68 43 68

philippe@century21diamant.com



Fait Le 24/09/2019 à Bruxelles

Concerne : Rapport d'estimation

Chère Madame, Cher Monsieur,

Suite à la visite de votre bien effectuée le **12 septembre 2019**

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir en annexe notre rapport d'estimation, ainsi que notre programme de commercialisation.

La valeur communiquée ci-après pourrait être obtenue dans nos conditions normales de publicité, de visite et de suivi. En tenant compte du marché immobilier actuel et pendant une période suffisante de mise en vente.

N'oubliez pas qu'une communication professionnelle, ainsi qu'une publicité régulière et durant une période minimum garantit une information objective aux amateurs et le meilleur prix pour les vendeurs.

Nous estimons votre bien sur base des points de comparaison dans le quartier, de l'état général de votre bien et de notre expérience dans le quartier. Les données sont basées sur les prix réels et les prix annoncés.

Nous restons à votre disposition pour tout complément d'information.

Veuillez agréer, Chère Madame, Cher Monsieur, l'expression de nos sentiments les plus distingués.

Philippe Linier

IPI 513.847

0479/68.43.68

philippe@century21diamant.com





LA VILLE

Dynamique, Saint-Josse suit le rythme de la vie économique et politique Bruxelloise mais surtout Européenne. En effet, la commune abrite les institutions qui y ont drainé une belle population cosmopolite et ambitieuse..

LE QUARTIER

Le quartier Armand-Steurs est un quartier vivant de part tous ces commerce ainsi que ces nombreux restaurants à proximité.

MAISON UNIFAMILIALE



Equipement de l'immeuble

- Double vitrage PVC + bois
- Chauffage central mazout
- Caves +/- 65m²





LOCALISATION DU BIEN IMMOBILIER

Région	Bruxelles
Commune	Saint-Josse
Code postal	1210

PLAN DE LA PARCELLE CADASTRALE





DESCRIPTION

Rez : hall d'entrée +/- 14m², séjour +/- 33m², cuisine +/- 9,50m² + buanderie +/- 8m², WC +/- 1m², cour +/- 27m²

Entre sol : salle de bains +/- 5,70m².

1^{er} : (1) chambre +/- 15m², (2) chambre +/- 23m²,

Entre sol : WC +/- 1m².

2^{ème} : (1) chambre +/- 11m², (2) chambre +/- 12,36m², bureau +/- 6,50m².

Grenier aménageable +/- 24m²

POINT POSITIF

- ✓ Proximité Square
- ✓ Proximité CEE
- ✓ Volumes des pièces
- ✓ Espace extérieur
- ✓ Beau potentiel

POINT NEGATIF

- Garage manquant
- Travaux de remise aux goûts du jour

EVALUATION

En tenant compte de différents facteurs et points de comparaison (ventes / surfaces / état)
Dans un marché ouvert, de libre concurrence, en fonction de l'offre et la demande

Nous pouvons dès lors vous annoncer promouvoir la vente de votre bien pour un montant entre **375.000 euros et 415.000 euros.**





POURQUOI NOUS

VENDRE A UN PRIX PLUS ÉLEVÉ?

Nous ne refusons jamais d'essayer. Toutefois, un bien qui reste trop longtemps à vendre se déprécie. Il convient alors d'adopter une stratégie de vente tout à fait différente. Nous pourrions vous conseiller dans le cas où vous souhaitez quand même essayer.

POURQUOI CHOISIR CENTURY 21 Molière ?

1^{er} réseau dans le monde et en Belgique !

Le partenariat **d'un réseau de plus de 180 agences** en Belgique.

Une visibilité excellente et un plan marketing approprié.

Une **équipe professionnelle** à votre service.

Une **disponibilité** téléphonique totale.

Une **diffusion internet** sur les plus grands sites belges.

Une liste et recontacte avec **de nombreux clients à la recherche de biens**

Un **entretien personnalisé** avec les candidats acquéreurs préalable à toute visite.

Une **analyse fiable** des capacités de financement des candidats acquéreurs.

Un **plan marketing** approprié.

CONCLUSION

L'expérience du métier et de la négociation: C'est notre métier à plein temps

Une bonne connaissance des attentes des acheteurs via un système d'interview. En effet, bien connaître leurs attentes et leur historique permet d'obtenir le prix le plus élevé.

Il y a **montré un bien et vendre un bien immobilier**, le choix des acheteurs peut se faire sur base d'un détail. Vendre c'est aussi attirer l'attention des acheteurs sur le(s) détail(s) qui a de l'importance à ses yeux. Nous faisons des photos professionnelles et mettons en avant votre bien de la plus belle manière.

Dans la valeur d'un bien, il y a des éléments objectifs et mesurables ex : les dimensions, la situation géographique, nombre de pièces, Il y a aussi une partie non mesurable, c'est la valeur psychologique donnée par l'acquéreur ex : la proximité d'un membre de sa famille, la maison lui rappelle son enfance,





Il va de soi qu'en tant qu'agent immobilier et commercial, nous prenons un maximum d'information auprès du candidat acquéreur, ce qui nous permet de valoriser au mieux votre bien. **Pour un particulier, ce genre d'information est difficile à obtenir.**

Compte-rendu de visites : après chaque visite nos clients nous remplissent un document reprenant leur avis (points positifs et négatifs) concernant le bien. Ce qui va nous permettre d'avoir un ressenti et de pouvoir vous le transmettre lors du **rapport d'activité** (rendez-vous avec le propriétaire à l'agence ou au domicile toutes les 2 semaines).

Nous insistons sur le fait que nous ne faisons pas de visites groupées.

Concurrence en interne : nous disposons de plusieurs vendeurs. Lorsque l'un d'eux obtient une offre, nous ne communiquons pas le prix obtenu mais nous informons de l'existence de l'offre. Ceci va permettre aux autres vendeurs de recontacter les acquéreurs intéressés afin d'obtenir le prix maximum qu'ils sont capable d'offrir pour votre bien.

Je reste comme expliqué précédemment votre interlocuteur principal et ce jusqu'à la passation de l'acte authentique de vente chez le notaire.

Dans l'attente du plaisir de vous revoir, toute notre équipe vous transmet ses sentiments les plus dévoués

Je reste à votre disposition pour toutes questions Chers Messieurs,

Cordialement,

Philippe Linier

Manager Century 21 Molière

IPI 513.847

0479/68.43.68

philippe@century21diamant.com

